

10 Lavoro

Il settimanale delle
Opportunità professionali

* *Class*

VI FARESTE
VESTIRE DA LEI?

Class ditori

Per gli aspiranti venditori oltre 37 mila opportunità. Viaggio all'interno delle aziende di riferimento che hanno posizioni aperte



*Di porta
in porta*

Ecco tutte le posizioni disponibili nelle aziende associate ad Avedisco e Univendita

Il porta a porta va contromano

Per gli aspiranti venditori oltre 37 mila opportunità

DI SIMONA D'ALESSIO

Venditori (a domicilio) cercasi, per intraprendere percorsi che, di anno in anno, si confermano messengeri di «buone nuove», in un mercato lavorativo sempre più asfittico: nel 2015 che sta arrivando, infatti, le posizioni aperte (disponibili) per aspiranti occupati sono 37 mila 66, di cui 25 mila 561 delle aziende associate Avedisco e 11.505 di quelle che fanno capo ad Univendita. E l'attrattiva del «porta a porta», evidentemente, fa progressi, giacché 12 mesi fa si erano profilate, complessivamente, 29.312 chance per il personale. «Le basi sono solide per il nostro settore, questo è un dato innegabile, perché dal 2009 ad oggi siamo cresciuti di oltre il 30% per quel che riguarda il fatturato associativo», riferisce a *IO Lavoro* **Ciro Sinatra**, presidente di Univendita, rilevando la caratteristica «anticiclica e in netta controtendenza» del comparto, nella lunghissima stagione di crisi economica che stiamo viven-

do. «Non abbiamo segreti, in realtà», confida, sottolineando come «vi siano elementi importanti alle fondamenta del nostro successo: innanzitutto, il fatto che proponiamo alla clientela prodotti di sicura qualità, e a seguire puntiamo sulla serietà e sulla professionalità dei venditori che vanno a bussare di casa in casa. Sono individui adeguatamente formati per svolgere il compito che gli viene richiesto. E», va avanti, non bisogna sottovalutare l'ingente investimento effettuato dalle aziende «in ricerca e sviluppo». A concorrere a un ulteriore incremento del «business» della vendita diretta naturalmente è «il passaparola: mediante delle analisi statistiche, infatti, siamo in grado di capire come mai le nostre figure professionali riescono con tanta serenità ad entrare nelle abitazioni della gente. È determinante costruire un buon rapporto, di fidelizzazione e di costante fiducia, con gli acquirenti», perché, a conti fatti, si «genera un circolo virtuoso di informa-

zioni» sui prodotti, sui marchi, su coloro che vengono a proporli senza intermediari, puntualizza Sinatra. Quanto, inoltre, alle strade che possono far sì che i professionisti della vendita siano sempre più capaci ed affidabili, dichiara che «la formazione la intendiamo come un dovere. Mi lascia perplesso sapere che, in diversi ambiti, vengano organizzati dei corsi a pagamento per apprendere tutti i dettagli sulla merce da far comprare. Non è certamente questa la nostra linea di condotta in tema di aggiornamento di chi lavora per noi», perché «non si raccolgono frutti facendo il giro dei parenti o degli amici per consegnare i prodotti», bensì occorre imparare «un atteggiamento manageriale per confrontarsi con la clientela che non va mai convinta con la forza, ma deve ricevere le giuste proposte di acquisto da vagliare, con la massima trasparenza e serenità».

Giovanni Paolino, al vertice di Avedisco, è sicuro i passi in avanti effettuati siano stret-

tamente connessi alla «crisi di altri settori: ci si avvicina al nostro mondo, infatti, quando l'economia tradizionale è in affanno. Le resistenze e i pregiudizi che ancora permangono in vari contesti sulla vendita diretta cadono», mette in risalto, quando «per improvvise ragioni di necessità si trovano le nostre porte spalancate», pronte ad offrire occasioni di guadagno. Chi si avvicina, va rimarcato, non conosce limiti d'età. E il perché è presto detto: «Nel tempo, abbiamo dimostrato di poter accogliere il neodiplomato senza esperienza, che si cimenta nella prima attività autonoma, scoprendo, magari, delle buone qualità relazionali, e ricevendo una utile formazione», senza negare, però, un'opportunità agli ultracinquantenni espulsi dal mercato, né alla casalinga che sceglie il part-time. Di certo, afferma Paolino, «con noi ognuno può costruire il proprio reddito, modulando il tempo a sua disposizione. E decidere se arrotondare le entrate, o dedicarsi pienamente alla carriera».

Le offerte di lavoro delle aziende associate Avedisco

Azienda e settore merceologico	Tipo di personale ricercato	Area geografica	Contatti
4life Research Italy	• 40 incaricati alle vendite	Tutta Italia	N. verde 800.137003 www.4life.com/italy italy@4life.com
Agel Italy	• 40 incaricati alle vendite	Tutta Italia	Tel. 0322.243689 www.agel.com/it csitalia@agel.com
Agenzia Formativa Dante Alighieri	• 35 incaricati alle vendite	Tutta Italia	Tel. 0425.591166 www.didatticagenzialighieri. It
Akar	• 35 incaricati alle vendite	Tutta Italia	Tel. 0823.460420 www.akarbenessere.it
Amway Italia	• 3.000 incaricati alle vendite	Tutta Italia	Customer Service Tel. 02 904631 infocenter-it@amway.com
Avon Cosmetics	• 8.000 incaricati alle vendite	Tutta Italia	N. verde 800 824013 hrecruitment@avon.com
Eismann	• 100 incaricati alle vendite • 35 commerciali con mansioni di selezione, formazione e addestramento sul campo	Nord e Centro Italia	N. Verde 800 218919 (lunedì - venerdì dalle 10,30 alle 14,30) http://www.eismann.it/posizioni-aperte
Evergreen Life Products	• 100 incaricati alle vendite	Tutta Italia	Tel. 0432.503410 www.evergreenlife.it
Forever Living Products Italy	• 150 incaricati alle vendite www.aloeveraonline.it	Tutta Italia	Monica Galliano Tel 06. 88698232 marketing@foreverliving.it
Gioel	• 120 specialisti alle vendite • 20 coordinatori di zona	Tutta Italia	Tel. 0461.950250 N. verde 800.243608 specialisti@gioel.com www.gioel.com
Gnld International	• 1.000 incaricati alle vendite • 60 sales team leaders	Tutta Italia	Reparto Distributor Support Francesco Paolo Bellisà Tel. 06 65653320 - 06.656531 dr@gnld.it
Grenzor Technologies	• 10 incaricati alle vendite per regione	Tutta Italia	Tel. 049.9402333 info@grenzor.it
Guy Demarle Italia	• 250 incaricati alle vendite	Tutta Italia	Antonio Di Palma Tel. 800.082292 www.cookin-guydemarle.com
Herbalife Italia	• 1.000 incaricati alle vendite	Tutta Italia	Member Services Tel. 06 523044.44 relazioni.distributori@herbalife.com www.herbalife.it
Imperiale World Services	• 35 incaricati alle vendite • 4 responsabili di zona	Tutta Italia	Tel. 045 6767021 marketing@imperialews.it
Key21 Italia Trading Company	• 50 incaricati alle vendite	Tutta Italia	job@key21.it www.key21.it
Linea Di Fiorano Wellness Research - Finlinea	• 60 incaricati alle vendite • 20 responsabili gruppo • 12 responsabili zona	Tutta Italia	Tel. 035.7177011 Cell. 337.26.08.32 Roberto Legrenzi www.lineadifiorano.it info@lineadifiorano.it
Linea Tielle	• 30 incaricati alle vendite • 4 capi area	Tutto il Nord	Luca Tenan Tel. 049.9903466
Lr Health & Beauty Systems	• 500 incaricati alle vendite	In tutta Italia	Tel. 0331.790251 Recruitment.it@lrworld.com
Montini	• 20 incaricati alle vendite • 2 area manager	Tutta Italia	N. verde 800 511730
My Way Manufacturing	• 3.000 incaricati alle vendite • 100 managers	Tutta Italia	Tel. 041.5632601 N. verde 800.209083
Nht Global Europe	• 175 incaricati alle vendite	Tutta Italia	support.eu@nhtglobal.com Ufficio Relazioni con i distributori N. verde 800.577122

Le offerte di lavoro delle aziende associate Avedisco

segue da pag. 41

Azienda e settore merceologico	Tipo di personale ricercato	Area geografica	Contatti
Nwg	• 35 incaricati alle vendite	Tutta Italia	Tel. 0574/815338 job@nwgitalia.it
Partylite	• 100 consulenti di vendita • 1 sales development coordinator	Tutta Italia	Tel. 02.36009747 www.partylite.it
Stanhome	• 1.000 incaricati alle vendite	Tutta Italia	www.stanhome.it N. verde 800.863176 Tel. 06 41681
Star Dust Italia	• 200 incaricati alle vendite	Tutta Italia	Mark Bohannon Tel. 06 2253275 markb@stardustitalia.it
Tapparello & Group	• 30 incaricati alle vendite • 3 coordinatori di zona	Solo Nord Italia	Tel. 0424 473070 www.tapparelloegroup.it
The Juice Plus + [®] Company	• 220 incaricati alle vendite • (Franchise personale)	Tutta Italia	Customer Service Tel. 02.94756895
Vivigas	• 60 incaricati alle vendite	Piemonte, Lombardia, Veneto, Lazio, Umbria	http://www.vivigas.it/Chi-siamo/Lavora-con-noi/ curriculum@vivigas.it
Wool Service	• 50 incaricati alle vendite • 10 capi area • concessionari in esclusiva franchising	Incaricati e Capi area solo per le tre Venezie. Per le altre zone d'Italia concessionari in esclusiva franchising	Luca Fornasier Tel. 0422.911221 www.woolservice.it/ info@woolservice.it
Xango Italy	• 50 incaricati alle vendite	Tutta Italia	www.xango.it Tel. 02.49461015 N. verde 800.873689
Xenia	• 50 incaricati alle vendite	Tutta Italia	info@xenialitalia.it Alessia Mazzoleni Tel. 035.4376199
Yanbal Italia	• 60 incaricati alle vendite	Centronord Italia	Patricia Bisi Cell. 342.0595010
Yves Rocher Italia Yram	• 5.000 consigliere di bellezza	Tutta Italia	www.yves-rocher.it www.facebook.com/YvesRocherItalia www.youtube.com/YvesRocherItalia Tel. 02.96366.1

Per poter vendere i prodotti della Forever Living Products registratevi su www.aloeveraonline.it come incaricato Novus. Altre informazioni: www.team-one.it